

< 研究ノート（まちづくり） >

まちづくりと渋沢栄一の経営道徳観 — 西千葉の地域通貨「ピーナッツ」を事例として —

栗 沢 尚 志

要旨

本稿の目的は、西千葉における地域通貨「ピーナッツ」に始まるまちづくり活動の意義を、渋沢栄一翁による道徳経済合一説から考察することである。第1節では、地域通貨「ピーナッツ」が単なる消費刺激的機能をもつ地域通貨ではなく、市民が有する人的資源を地域の中で発揮し、その発揮をとおして地域が活性化されるというシステムであることをみる。第2節では、コミュニティ論と日本型経営論（特に人本主義的経営）から地域通貨「ピーナッツ」が生み出した西千葉における人的ネットワークの特徴と意義を理解する。第3節では、渋沢翁の「論語と算盤」の考え方を使いながら、西千葉「ゆりの木商店街」における地元事業者による経営革新の動きをみる。第4節では、西千葉におけるまちづくりの代表例である「ようこそ西千葉へ」の意義を考え、さらにそれに続く最新のまちづくり戦略を紹介する。

キーワード

渋沢栄一、論語と算盤、道徳経済合一説、地域通貨、五常、コミュニティ、人本主義

1. 西千葉独自の「まちづくり」：その特徴と成果

西千葉におけるまちづくりの独自性は、地域通貨「ピーナッツ」の使用から生まれている。地域通貨「ピーナッツ」とは、西千葉にあるゆりの木商店街を中心として使用されているLETS（地域交換取引システム）型の地域通貨である。都市計画や都市再開発などの専門家である村山和彦氏がその制度設計を

おこない、1999年にNPO法人「千葉まちづくりサポートセンター」の事業として承認され運用を開始した。実際にその使用がスタートしたのは2000年からである。ゆりの木商店街に店舗を構える海保眞氏の経営する美容室が、それを初めて導入した。地域通貨「ピーナッツ」の管理・運営をおこなっているのは、任意団体であるピーナッツクラブ西千葉である。このピーナッツクラブ西千葉は、ゆりの木商店街の事業者だけから構成されている組織ではない。それは商店街事業者を含む市民団体であり、そこには地域住民、学生・教職員、政治家・公務員など商店街関係者以外の一般市民も数多くメンバーとして含まれている。一般市民もメンバーとして含まれている理由は、地域通貨「ピーナッツ」の目的が（単なる商店街活性化を超えた）西千葉エリア全体のまちづくりにあること、それ以上に、商店街を含む西千葉地域全体の活性化のためには、幅広い市民が持つ情報・ノウハウ・スキル・経験といった知的資源の必要性和役割がきわめて大きいと、前述の村山氏および海保氏が考えたからであった。

2000年に西千葉における地域通貨「ピーナッツ」の使用が始まって以来、それを支え牽引した西千葉の事業者たちにとって、まちづくりとは人がつながることを意味してきた。後述するように、まちづくりと経営のインセンティブは私利（＝カネ）ではなく公益（＝ヒト）であった。それは渋沢栄一翁が『論語と算盤』で主張した商業道徳観（道徳経済合一説）とまさに整合的であった。いうまでもなく、まちに集う人々の数が増えてこそ各店への来客数も増えるわけであるから、その点でもまちにとっての最大の資源は人である。地域通貨「ピーナッツ」について特筆すべきことは、その運営主体であるピーナッツクラブ西千葉が一貫して売り手（商店街）と買い手（消費者）がともに《主人公》となるようなまちづくりを進めてきたことである。地域通貨「ピーナッツ」が担ってきた売り手と買い手（7つの学校が集積する西千葉の場合、代表的な買い手は学生たち）という両者をまちの主人公にしてきた最大の事例は、JR西千葉駅の駅前にある公園（ふくろう広場）を会場として開催されているイベント「第三土曜日」である。それは3月～11月の第3土曜日に開催されている

フリーマーケットで、2000年11月に始まった。その主催者はゆりの木商店街を中心とするピーナツクラブ西千葉であるから、サービスの供給者は商店街、その需要者は住民である。しかしながら、このような役割分担は必ずしも固定化されていない。なぜならば、第三土曜市の準備・運営には千葉大学や千葉経済大学の学生たちや、県立千葉東高校の生徒たちがボランティアとして参加している。しかも、学生や生徒たちの果たす役割はボランティアとしての単純な補助役ではなく、ピーナツクラブ西千葉の事務局長である吉川亮氏が経営する(株)プロシードジャパンとともに第三土曜市の主催者側として企画・運営にあたっている。たとえば「第三土曜日」当日の準備作業を進める中で、高校生たちが商店街の事業者へ指示をする、第三土曜市の最中も、商店街の事業者たちは参加者の一人となって住民と語らい共有した時間を楽しむといった場面をしばしば目にする。つまり、第三土曜日というイベントの場においては、大学生や高校生がキャスト（サービスの供給側）で商店街側がゲスト（サービスの需要側）といった通常のおもてなしとは逆の方向になっているのである。

このような関係性は、B. J. ネイルバフとA. M. ブランデンバーガーが明らかにした価値相関図の対称性という概念を用いて説明することができる。彼らは「顧客と供給者は、対照的な役割を演じている。競争相手と補完的生産者とは、表裏の関係にある」と述べている。AさんとBさんという二者の関係において、ある場面ではAさんがサービスの供給者でBさんがそのサービスの需要者という関係であっても、別のある場面ではその関係が逆転して、Aさんが需要者でBさんが供給者という関係になりうることを意味している。ピーナツクラブ西千葉も同様であることは、上述したとおりである。ピーナツクラブ西千葉と教育機関とのつながりは、その発足当時からきわめて深い。地域通貨「ピーナツ」の制度設計者である村山和彦が述べているように、地域通貨「ピーナツ」の使用は、千葉大学工学部都市環境システム学科の延藤安弘教授（当時）が代表を務めたNPO法人「千葉まちづくりサポートセンター」における目的事業として始まったことからわかるとおり、千葉大学との関係がきわめ

て深かった。それが、現在では千葉経済学園（大学生・短大生・高校生）や県立千葉東高校や県立千葉商業高校の学生や生徒たちへと波及していったわけである。

最後に、ピーナツクラブ西千葉によるまちづくりが生み出した成果を記述しておこう。ピーナツクラブ西千葉では2014年度に全国商店街振興組合連合会（全振連）より補助金（地域商店街活性化事業助成金）を交付され、地域活性化事業「西千葉イレブンプロジェクト」を実施した。プロジェクト開始前にゆりの木商店街を苦しめていた空き店舗10店が、終了時点では1店にまで劇的に減少した。たとえば15年間も空き店舗であった2店は、ピーナツ市場（店名「じゃんけんぼん」）として半年間利用された場所へセレクトショップのGOD MOTHERが移転・入居し、もう1店は「ふくろう館」がコミュニティカフェとして営業をしている。なお、ふくろう館は補助金とは独立して資金調達されており、それはピーナツクラブ西千葉の自主事業として開業された。

2. 地域コミュニティ論と日本型経営論からの考察

広井良典氏は彼のコミュニティ論の中で、生産コミュニティと生活コミュニティ、そして農村型コミュニティと都市型コミュニティという概念を用いて、次のように述べている。経済成長が鈍化し人口減少および少子高齢化した日本経済の発展はすでに成熟化・定常型段階へと到達しており、そこでは経済成長を支えた核家族と会社というコミュニティ、そして経済ナショナリズム志向から生まれた日本株式会社というコミュニティが限界や終焉を迎え、新たなコミュニティが必要となってきた。経済成長の中で生まれたコミュニティは定性的に閉じた集団（いわばムラ社会）であるがゆえに、結果的に社会的孤立（たとえば、退職後のサラリーマンは居場所がない、若年世代はSNSといった匿名性の高いコミュニティへの依存）といった問題を起こしている。さらに、個人のライフサイクルにおいて子どもの時期と高齢期という2つの期間が長くなる中で、両期間は地域への帰属意識（いわば土着性）が相対的に強いという

特徴を持っており、少子高齢化という人口構造の大きな変化は明らかに地域コミュニティの重要性を高める方向にある。以上が広井教授の指摘であり、以下ではそれをピーナツクラブ西千葉にあてはめてみよう。

広井教授が記述する都市型コミュニティの特性を見ると、それは驚くほどピーナツクラブ西千葉の活動が生み出した西千葉における人的ネットワークと高い共通性をもっているのである。両者の共通性を描写してみよう。第一に都市型コミュニティの特質とは、独立した個人として繋がることである。ピーナツクラブ西千葉の場合、その活動に参加しているのは、住民も学生もすべて自発的な仲間の輪への参加である。いわゆる“しがらみ”といった理由での参加は皆無である。第二にその内容とは、個人をベースとする公共意識である。ピーナツクラブ西千葉の場合にも、文教地区を特徴とする西千葉というコミュニティの中で、自発的に参加した個々の住民や事業者が（既述したように私益よりも公益をインセンティブにするという）まちづくり＝公共意識が生み出す地域コミュニティでの活動をおこなっているのである。第三にその性格であるが、次章で述べるように村山和彦氏は地域通貨「ピーナツ」の基本原則は論語に見られる五常（仁、義、礼、智、信）であると述べている。農村型コミュニティにみられる情緒的（あるいは非言語的）な性格ではなく、都市型コミュニティにみられる規範的（あるいは言語的）なそれとして五常の精神が位置づけられ、さらに、洪沢栄一翁の商業道徳観である「論語と算盤」を建学の精神とする千葉経済学園と、五常の精神を基本原則とした地域通貨「ピーナツ」を用いたまちづくりを進めるピーナツクラブ西千葉とが深い信頼関係を維持しつつ、商店街によるまちづくりと学校によるアクティブラーニングがいわば二人三脚となって進められているのである。

伊丹敬之氏は日本型経営の原則を「人本主義」という概念で表し、アメリカ経済において多くみられる資本主義企業システムの特徴を、株主主権、一元的シェアリング、自由市場ととらえ、一方、日本経済において多くみられる人本主義企業システムの特徴を従業員主権、分散シェアリング、組織的市場ととら

えている。伊丹教授が描写する両システムの姿は、日本経済の変化にもあてはまると筆者は考える。日本経済が戦後、高度成長期、そしてバブル期へと至る歴史の中で、経済の主権はしばしば大企業が握り、情報が集まり意志決定の中心となるのは地理的には東京であり、ガバナンスとしては野口悠紀雄氏が1940年体制と呼んだ中央集権体制（いわば霞ヶ関の官僚による支配）がその中心であり、グローバル化という外部環境と規制緩和という内部環境のもとに競争のあり方は自由市場化が進んできた。経済成長という豊かさの追求が限界を迎える日本経済において、そしてガバナンスが中央集権から地方分権へとシフトする中で、筆者は日本経済が人本主義的システムの性質を強めつつある（それを強めた方が望ましい）と考えている。すなわち、行政や企業よりも住民が中心となり（＝住民主権）、情報公開・所得格差の縮小（＝事前の平等の重視）・意志決定権限の自治体や住民への委譲、そして地域における組織的市場となるコミュニティ（本稿の主題である商店街を含む）の重要性である。伊丹教授が人本主義システムにおける企業どうしのつながりを説明するために生み出した組織的市場という概念は、ピーナツクラブ西千葉によるまちづくり活動と驚くほどその内容が共通している。伊丹教授は組織的市場における取引条件の決定原理は共同体利益の最大化であるとするが、言うまでもなく地域通貨「ピーナツ」による取引の目的は西千葉という地域コミュニティ（＝共同体）の利益の最大化である。そして、伊丹教授は売り手と買い手との長期的な協力関係を特徴とする組織的市場のメリットとは「取引をするヒトとヒトとがなんらかのつながりを持ち、長期的な関係に入ることによって、お互いに事情もよくわかり、コミュニケーションもスムーズにいくようになる。だからこそ、協力関係も生まれやすくなる」と述べている。筆者との会話の中でピーナツクラブ西千葉の海保眞氏が「西千葉における最大の規制緩和は人と人との信頼に基づく安心できる人間関係と取引である。市民と市民でも、市民と行政でも、両者の間に強い信頼が日常的にあれば、まちづくりがスムーズに気持ちよく進めることができる」と述べたことがある。このような表現は、海保氏が地域通貨「ピーナツ

ツ」によって生まれた取引関係と経済組織の編成が「人本主義的である」と直観的に理解しているから発せられたのであろう。

他の経営学的視点に立つならば、菊澤研宗氏が戦略学の中で述べている取引コストの削減による間接的アプローチという概念からもこれを解釈することができる。間接的アプローチでは取引コストが重要となる。ピーナツクラブ西千葉は行政の力を借りて公共事業や補助金でまちづくりを進めるといった直接的アプローチではなく、人と人との円滑な関係性によって交渉や取引に伴う多大な労力（＝取引コスト）を減らすという間接的アプローチをとったと解釈できるのである。取引コストの低下の具体例をみてみよう。2017年7月にピーナツクラブ西千葉では、商店街の対面にあたる歩道植栽帯（約200メートル）に並んでいる杭のリニューアルをおこなった。この植栽帯は千葉市が所有しているが、その管理はピーナツクラブ西千葉に委託されている。歩道はJR西千葉駅と千葉経済学園とを結ぶ通学路の一部になっていることから、植栽帯の管理（たとえば、雑草を抜いたり四季折々の植物を植えたりといった環境美化活動）はピーナツクラブ西千葉と千葉経済大学が共同しておこなっている。そこに並べられた杭が朽ちたり倒れたりしてしまったため、リニューアルが必要となった。そのためピーナツクラブ西千葉が千葉市と協議したところ、相互の信頼関係からリニューアルに向けた話し合いはスムーズに進み、70本の杭は千葉市（具体的には花見川稲毛土木事務所）が用意し、杭に防腐剤や白いペンキを塗る・面取りをする・実際に地面に打ち込むといった作業は、ピーナツクラブ西千葉のメンバーである榎本豊店がボランティアでおこなった。それを千葉経済大学も支援した。地方自治体は厳しい財政状態であるから、杭のリニューアルに必要な予算が計上されるのは容易ではないだろう。しかしながら、今回の場合、商店街・行政・大学に信頼関係が築き上げられているので、行政は杭をピーナツクラブ西千葉に提供し、ピーナツクラブ西千葉はボランティアで杭の設置作業をおこない（行政にとっては人件費という予算の節約）、大学はそれを支援した。まさに、三者間の信頼関係がスピーディーな活動に繋

がり、その活動の生み出した便益は「公益」となり、それを西千葉のまち全体が享受しているのである。

さらに同年8月には、ふくろう広場に置かれた老朽化したベンチ3台もリニューアルされた。植栽帯と同様、ふくろう広場も行政が所有し、ピーナツクラブ西千葉が管理を委託されているが、ベンチのリニューアルに必要なペンキは行政から提供されたが、ベンチを解体して汚れを落とす、そしてペンキを塗るといった作業は、杭と同様、榎本畳店によるボランティアであった。ピーナツクラブ西千葉を中心として、公益を重視する活動が日常적으로おこなわれていることは、驚くべきことである。さて、議論を人本主義に戻そう。伊丹教授による研究の先見性は、日本企業の経営の中に普遍的な要素、つまり原理があると大胆にとらえ、日本的経営の制度＝人本主義の原理×戦後の日本の環境、という基本式（一般的には、制度＝原理×環境）を生み出した点にある。この基本式をピーナツクラブ西千葉の活動にあてはめるならば、西千葉のまちづくり＝論語における五常の精神×西千葉というコミュニティの社会経済的環境、となるわけである。論語における五常の精神を経営と組み合わせた経営思想が洪沢栄一翁の「論語と算盤」であり、論語と算盤という経営思想を市場システムと結びつけた理論が伊丹教授による「人本主義企業システム」という概念であると筆者はとらえている。

3. 「論語と算盤」と西千葉ゆりの木商店街における経営革新

ピーナツクラブ西千葉を中心的な存在としながら、顧客と経営者、顧客と顧客、経営者と経営者が信頼しあった結果として人々が西千葉に集まり、そして西千葉というまちの魅力も高まってきた。ただし、まち全体へ利益をもたらす人あるいは人と人とのつながりを最優先するためには、地域通貨「ピーナツ」をリードする経営者たちにとって、目先の利益や利潤追求を犠牲にしなければならないような場面すらあった。つまり、まちづくりのために費やす努力と自店経営のために費やすそれとはトレードオフ関係にあるわけであるから、

後者を犠牲にして前者を優先させなければならぬときもあったのである。このような経営者たちの活動は、渋沢栄一翁による「論語と算盤」と大きな共通性を持っている。ビジネスを成功させる秘訣は「利」と「義」を一致させることと経営コンサルタントの小宮一慶氏はいうが、自店のためだけの経営努力という目先だけの利益第一主義を捨て去り、人と人がつながるという「義」を最優先させてきたのがピーナツクラブ西千葉による地域通貨を使ったまちづくりだったからである。「利は義の和なり」といわれるが、その言葉は西千葉の経営者たちにもあてはまる。人と人とのつながりとその信頼関係（つまり義）が増えて、そこから自店の売り上げ（つまり利）へと繋げるために努力してきたからである。利益第一主義ではなく、人第一主義のピーナツクラブ西千葉があったからこそ西千葉（特にゆりの木通り）の活力が保たれてきたといっても過言ではない。実際に、西千葉の経営者たちもそのように考えている。地域通貨「ピーナツ」を用いたまちづくりという2000年からスタートした取り組みは、渋沢栄一翁の論語と算盤にたとえるならば、論語の精神に基づく努力であった。それは、人と人との信頼のネットワークを築き上げるという大きな成果をあげた。その次は、算盤、つまり経営者各々による事業経営革新を始めねばならない。その革新の動きは、2013年から商店街経営者を中心とする異業種経営研究会「起学塾」の立ち上げとして本格化した。起学塾はゆりの木商店街の事業者を中心として構成されており、毎月1回（第3月曜日）の定例会での協議をベースとして商店街活性化のための具体的なアクションプランをたて、PDCAサイクルでそれを推進させている。いうまでもなく、経営戦略においても、まちづくりにおいても、このフィットが不可欠な要素であることはマイケル・ポーターが示唆するとおりである。なお、よい戦略にとってこのフィットだけでは不十分である。ポーターが述べたように「それらを統合できるもの」が必要なのである。西千葉における起学塾にとって、商店街の事業者を統合できるものとはなにか？ 言い換えると、西千葉の地域ブランドとなりうるものとはなにかを求めることにも繋がる。それが、2014年4月に実施された「よう

こそ西千葉へ」プロジェクトである。以下では、「ようこそ西千葉へ」の内容を紹介し、その意義を現実の動きに基づき論じる。

4. 文教地区の地域ブランド構築：「ようこそ西千葉へ」プロジェクト

前述の海保眞氏が「ようこそ西千葉へ」というプロジェクト名を発案した背景には、次のような経営者としての意識があった。それは「各事業者が自店へ訪れる顧客に『いらっしゃいませ』『毎度ありがとうございます』と挨拶をするのはごく当たり前である。ただし、ここで経営者が気をつけるべきことは、西千葉というまちに人々（＝その大半は大学生や高校生たち）が来てくれるからこそ、一定数の顧客が維持できたり増加も期待できたりするのである。西千葉に関係する人々とは、そこで住まう人、集う人、学ぶ人、商う人という四者の集合体であるが、その中で学ぶ人の存在が相対的に重要である。学ぶ人（具体的には千葉大学、千葉経済大学、同短期大学部、同附属高校、千葉県立東高校、千葉県立商業高校に通う学生および生徒たち）は一定数が卒業という形で西千葉を離れるが、毎年それとほぼ同数が新入生として「西千葉人」になるわけであるから、学びのまちとしての西千葉は、いわば年取らないまちである。住まう人は少子高齢化によって数が減るかもしれないし、集う人も景気低迷によって減るかもしれない。しかしながら、学ぶ人たちはその規模から考えても重要な潜在的顧客である。だからこそ、新入生たちを『入学おめでとう ようこそ西千葉へ』という言葉で温かく迎えることが大切である」という、西千葉で54年間美容室を営む経営者の思い（厳しい経営環境への危機感と西千葉を愛する心の両者）である。そこで2014年4月の入学時期に実施されたのが「入学おめでとう ようこそ西千葉へ」と書かれたのぼり旗を西千葉駅周辺（具体的にはJR西千葉駅前の交差点から自衛隊千葉地方連絡本部までのゆりの木通りおよび同交差点から千葉大学南門までの2方向）に合計30本設置した。のぼり旗の布やポールなどは起学塾やピーナツクラブ西千葉の予算から調達したが、布のミシンがけ、そして最も苦勞の多かった文字を書くという作業は、千

葉経済大学附属高校の書道部および千葉大学書道科の部員や教員（顧問）などがすべてボランティアでおこなった。また、千葉経済大学のまちづくりゼミ所属学生たちも、のぼり旗を設置したゆりの木通り（特に植栽帯）の掃除や旗の設置、また4月1日の入学式当日朝には4名がのぼり旗前に立ち、大学へと向かう新入生などに「おはようございます」「おめでとうございます」といった挨拶をおこなった。この企画は毎年おこなわれており、現時点まで継続されている。

「ようこそ西千葉へ」プロジェクトは上述のような4月中の新入生歓迎企画だけでなく、起学塾参加事業者の経営革新という両輪で進められようとしている。それは、二宮尊徳翁が「道徳なき経済は罪悪であり、経済なき道徳は寝言である」と述べたように、まちづくりという公共財なき各事業者による利己的利潤追求は罪悪である一方、各事業者が健全経営や経営革新を忘れたまちづくりも単なる寝言となってしまうからである。以下では、経営革新の具体例をあげておこう。榎本畳店では、低迷する畳需要を補うため、えのき屋という店名で新規事業（い草枕の製作、包丁研ぎ、ハウスクリーニング、千葉県内の蔦で製作した籠の販売など）へと多角化している。2017年6月には、い草枕を3500円で販売し地域住民からの大きな需要があった。い草は畳の切り落としであるが、枕の縫製やチャック式への改善などは（榎本畳店ではなく）地域住民の協力やアドバイスによるものであった。イタリアンレストラン「壁の穴西千葉店」のオーナーシェフを18年間務めてきた木村保蔵氏はスムーズに事業継承をおこない、2017年3月より千葉市稲毛区園生にあるカフェレストラン「歩々人」のシェフを務めている。このカフェレストランは、NPO法人フォレストエコーの活動の一部、つまり就労継続支援B型事業所として行政からの認可を得ている。なお、フォレストエコーの理事をピーナツクラブ西千葉の副代表世話役である奥居次郎氏（手作り革工房Jiroを経営）が務めている。このように、ピーナツクラブ西千葉の活動はフォレストエコーという新しいパートナーとコラボするといった新しい段階に突入している。2016年7月からゆりの木商店街で営業を始めたカフェ「せんの葉」は、2017年8月19日に、ゆりの木商店街にベ

ベンチとパラソルを並べビールや日本酒などを飲みながら交流を深めるというイベント（地域交流会）を主催し、当日は約70名が参加して大盛況であった。さらに今後は海保氏と協力しながら、ゆりの木商店街の新しい地域ブランドづくり「ようこそ西千葉へ！ 笑顔とパラソルとベンチにあるまちへ（仮称）」を推進するという。古くからいる経営者の人脈と経験、そして新規開業の経営者も持つ知識・ノウハウとモチベーションが融合しようとしているのである。このような動きの根底には、西千葉が7つの学校が集積する文教地区であるという地域特性がつけにある。言うまでもなく、学校とは教育を通じて人を育てる場である。島田昌和氏は「ドラッカーは渋沢栄一の人の能力、すなわち、人的資源の拡充に果たした役割を高く評価している」と指摘している。渋沢翁が大切にしたのは日本型の経営や起業だけでなく、日本型の人材開発でもあった。渋沢翁による「論語と算盤」「経済道徳合一説」は、文教地区である西千葉におけるまちづくりと商店街活性化にとって大きな共有財産なのである。

参考文献

- 伊丹敬之（2002）『人本主義企業』日経ビジネス人文庫。
菊澤研宗（2008）『戦略学』ダイヤモンド社。
小宮一慶（2011）『ビジネス「論語」活用法』三笠書房。
島田昌和（2014）「渋沢栄一による合本主義」橋川・フリデンソン編著『グローバル資本主義の中の渋沢栄一』東洋経済新報社。
広井良典（2009）『コミュニティを問いなおす』ちくま新書。
村山和彦・塚田幸三（2001）『地域通貨の可能性 ピーナッツ実践報告』千葉まちづくりサポートセンター。
Michael E. Porter, *On Competition*, Harvard Business School Press, 1998.
（竹内弘高訳『競争戦略論Ⅱ』ダイヤモンド社, 1999年）。
Nalebuff, B. J. and A. M. Brandenburger, *Co-opetition*, Doubleday, 1997.
（嶋津祐一・東田啓作訳『コーペティション経営』日本経済新聞社, 1997年）。

（あわさわ たかし 本学教授）